

## GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA

COMPETENCIA	PREGUNTAS SUGERIDAS
<p>Confianza en sí mismo.</p> <p>Convencimiento de que no es capaz de realizar con éxito una tarea o un enfoque a elegir el enfoque adecuado para resolver un problema. Esto incluye abordar nuevos y crecientes retos con una actitud de confianza en las propias posibilidades, decisiones o puntos de vista .</p>	<p>1.- ¿Cómo se siente cuando debe enfrentar algo nuevo o diferente? Realmente una situación a modo de ejemplo.</p> <p>2.- Cuéntame sobre una situación en que hayas tenido que presentar una propuesta antes de hacerlo, ¿Pensaba que le iba a ir bien? ¿Cómo resulto finalmente?</p> <p>3.- Cuando usted tiene un problema especialmente complejo, ¿sientes que puedes resolverlo? Cuéntame una situación en modo de ejemplo.</p> <p>4.- Frente alguna situación que usted considera como muy difícil, de esas que solemos llamar “imposibles”, ¿Pensó que de todos modos podría resolverla? Cuéntame una situación y dime porqué usted pensaba que era tan difícil.</p>
<p>Capacidad de planificación y organización.</p> <p>Capacidad para determinar eficazmente metas y prioridades de su tarea, área o proyecto y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos. Incluye utilizar mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas tareas para mantener el control del proceso y aplicar las medidas correctivas necesarias.</p>	<p>1.- Cuéntame sobre algún proyecto de cuya implementación usted haya sido responsable. Precisa los pasos y tiempos que demandaron, si se cumplieron los planes establecidos, cómo realizó la planificación, etc.</p> <p>Descríbeme alguna implementación realizada en su área o sector que usted haya sido el responsable de llevar adelante, aun cuando no fuese el responsable máximo del proyecto.</p> <p>3.- Cuéntame de alguna situación en la que usted o a su área sector le haya tocado implementar algo</p>

	<p>planeado y diseñado por otro y a usted le hayan asignado el control del proyecto.</p> <p>4.- En su vida personal, ¿Planifica aquellos viajes u otras situaciones que implican un desembolso especial de dinero o le insumen tiempo u algún otro recurso escaso? ¿De que manera lo hace?</p>
<p>Cierre de acuerdos.</p> <p>Capacidad para concretar y formalizar acuerdos y vínculos con los clientes, a través de propuestas y soluciones oportunas que respondan a sus necesidad y expectativas, y lograr beneficios para ambas partes.</p>	<p>1.- cuéntame sobre alguna situación en la que hayas realizado acuerdos con otras personas (clientes internos y externos) y en la que haya establecido conexiones apropiadas que resultaron sumamente positivas para las metas de su área u organización así como la contraparte.</p> <p>2.- Descríbeme alguna presentación que usted haya realizado a un potencial cliente (interno o externo) por medio de la cual logro que este eligiera su organización/proyecto y los servicios que le ofrecía. ¿Cuál fue su rol? ¿Qué aspectos considero para elaborar la propuesta?</p> <p>3.- ¿Cómo identifica aquello que resulta realmente importante para su cliente (interno y externo) al momento de tomar un decisión con respecto a la organización que usted integra (o integraba) y los servicios que brinda(ba)? Por favor bríndame un ejemplo.</p> <p>4.- Relátame una situación en el que hayas logrado convencer a un cliente (interno o Externo) que en un inicio presentaba objeciones y dudas acerca de la conveniencia de adquirir/utilizar y producto/servicio ¿Qué estrategia utilizo en esa situación para convencerlo?</p>